調査報告

農山村における移住起業のサポート実態 —兵庫県丹波市を事例として—

Support for Entrepreneurial Migration to Rural Areas:
Example of Tamba City, Hyogo Prefecture

酒井 扶美・立見 淳哉・筒井 一伸

SAKAI Fumi, TATEMI Junya, TSUTSUI Kazunobu

(2019年6月30日 受付2019年11月13日受理)

「田園回帰」という言葉で、都市から農山村への移住に注目が寄せられている。しかし、農山村への移住者の増加による新たな「なりわい」の創造と、自治体をはじめ多様な主体が行う起業支援とは密接にかかわっていると考えられる一方、その実態についての調査研究は十分には行われていない。これに対し、本稿では、兵庫県丹波市を事例に、特に制度的な起業支援のみならず、移住者と地域住民との起業を介した新しい関係性の上で、どのようなサポートが生み出されているのか、その詳細な実態を明らかにした。移住起業のサポート実態を理解する上で、単に制度的なサポートだけではなく、地域における様々な主体が行なっている支援の総体を把握する重要性を改めて示すことができた。

As symbolized by the phrase “*den'en kaiki*” (“return to rural living”), the phenomenon of increasing migration from metropolitan to rural areas in Japan has drawn considerable attention. Although an apparent effect of initiatives implemented by different actors, including municipalities, the creation of “*nariwai*” (“livelihood” or “calling” with external effects) by migrants is well known, academic research on this issue is insufficient. In this article, which focuses on Tamba City, Hyogo prefecture, we detail start-up support activities based on new relationships between migrants and existing residents as well as official institutional support. We also examine mutual relationships between the *nariwai* of migrant-entrepreneurs and community development, which contribute to the essential creation of new activities in the entire region.

キーワード：地域づくり，人材，起業家，中間支援，ネットワーク

Key words: community development, human resource, entrepreneurs, intermediate support, network

Ⅰ はじめに

「田園回帰」という言葉で都市から農山村への移住がクローズアップされている（藻谷2013；藤山2015；小田切・筒井編2016）。2014年9月に設置された「まち・ひと・しごと創生本部」の基本方針においても「魅力あふれる地方を創生し、地方への人の流れをつくる」とうたわれるなど、都市から農山村への移住が重要な政策的トピックとなっている（増田・富田2015）。都市から農山村への移住の傾向は、地方への移住支援を行っているNPO法人ふるさと回帰支援センターでの相談件数（来訪相談）も2008年の1,814件から2018年の41,518件へと約22.9倍にも増加し、また20歳代と30歳代で50.5%（2018年）を占めるまで

になっている¹⁾。これまでの都市生活から農山村での地域に密着した暮らしをしたいという「ライフスタイルの転換」を希望する傾向を反映したものと、ふるさと回帰支援センターでは分析をしている。

また同じくふるさと回帰支援センターを訪れた移住希望者に対するアンケート結果における移住者が希望する働き方をみると、2010年は農林漁業が47.1%、新たに「起業」する自営業が9.6%となっていた。これが2018年になると農業が14.2%に減少する一方、「起業」は12.7%に増加している。すなわち移住者にとって、「農山村でのなりわい＝第一次産業」ではなくなっており、より広い観点で農山村における「なりわい」を捉える必要がある²⁾。

このうち、起業に関しては、重要な背景として、日

本の経済・社会構造の変化ならびに経営者の高齢化の進展に伴い、中小企業・小規模事業者の数が減少が続いていることがある。これまで地域経済を支えてきた中小企業・小規模事業者が廃業・撤退することで、地域の活力喪失が懸念されている。政府は、こうした現状を踏まえ、起業を活性化し、日本を「起業大国」とするために必要な取り組みを進めている³⁾。

こうして、「しごと」と「ひと」の「好循環」を確立するために、地方への新たな人の流れを生み出すとともに、その「好循環」を支える「まち」に活力を取り戻すための計画を策定することが急務となってきたが、その際、それらの政策主体、政策手段が問題の性質及び対象となる地域のサイズによって異なりうることに注意しなくてはならない（山崎2009: 35）。国の政策がグローバル競争の中で勝ち抜くため大都市・大企業中心の経済成長に主眼を置き、それによって傷んだ地方を手当てすることが長年行われてきたが、特に農山村では地域として、地域づくりとして何が出来たかを考え、出来ることから着実にやっていくことが重要である（椎川2015）。

しかしながら、現段階において、当該のテーマに関して十分な研究蓄積がなされているとは言えない。たとえば、農山村における起業に関する研究は、その約8割がいわゆる「女性起業」を扱ったものである⁴⁾。農山村では婦人会や農協女性部、生活改善グループなどから発展したグループによる女性主体の起業が1980年代から急増し、男性中心の農山村社会における女性の生きがいづくりや自立に寄与してきた。農林水産省の『農村女性による起業活動実態調査』によると2010年の9,757件をピークに起業活動数は減少傾向にあるものの、2016年も9,497件の女性による起業活動が行われている。これに対して農山村における移住者の起業を対象とした研究としては筒井ほか（2014; 2015; 2016）などに限られる。一方で、移住者も含め広い起業支援は各市町村や都道府県独自で行われているものに加えて、産業競争力強化法に基づき中小企業庁を中心に行われている市区町村別の創業支援等事業計画が2018年8月現在1,393市区町村で認定されているなど、その支援策は広がりを見せつつある。

このように農山村への移住者の増加による新たな「なりわい」の創造と、自治体をはじめ多様な主体が

行う起業支援とは密接にかかわっていると考えられる一方、その実態についての調査研究は十分には行われていないのが現実である。特に制度的な起業支援のみならず、移住者と地域住民との起業を介した新しい関係性の上で、どのようなサポートが生み出されているのか⁵⁾、その詳細な実態を明らかにした研究は管見の限り見当たらない。

そこで本稿では、2014年から起業家支援窓口「たんばチャレンジカフェ」を設置して移住者をはじめとする起業希望者を支援している兵庫県丹波市を事例に、農山村における起業の実態と、支援者ネットワークが起業者を支援し、その起業者がさらに支援者となるような循環を創りだしている実態を明らかにすることを目的とする。

II 丹波市の概要

丹波市は、兵庫県の中東部、京都府と県境に位置し、兵庫県下で5番目に広い493.21 km²の面積を持つ（図1）。市の東部をJR福知山線と近畿自動車道敦賀線が縦貫し、ともに京都府福知山市に通じている。市内北部は隣接する京都府や朝来市との関連が強いが、市内南部は、京阪神地域の主要都市から自動車で1時間30分から2時間圏内ということもあり、大都市圏へのアクセスが比較的容易である。地形的に市の面積の約

図1 兵庫県丹波市の位置図
Fig. 1 Location of Tamba, Hyogo prefecture

注：丹波市は2004年11月1日に合併して誕生したため、1960年から2000年までは合併前の6町の合計値である。

図2 丹波市における人口変遷

Fig. 2 Changes in the population of Tamba
(国勢調査より筆者作成)

75%を森林が占めるなど、豊富な自然や田園風景が広がる地域であり、そこに魅力を感じる移住者も多い。

丹波市は平成の大合併により、2004年11月1日に氷上郡柏原町、氷上町、青垣町、春日町、山南町、市島町の6町が合併して誕生した。丹波市の国勢調査の総人口は、1985年から1995年にかけて微増が見られたものの、2000年以降は減少傾向が顕著である（図2）。

1960年には8万人を超えていた人口は、2015年には64,660人に減少し、また世帯数では22,553世帯となっている。世帯当たりの人員もまた減少傾向で推移しており、1985年3.86人/世帯から2015年2.87人/世帯となるなど、夫婦のみ世帯や一人親と子供世帯、単独世帯の割合が大きく上昇している一方で、三世帯世帯の割合が低下しており、家族構成が大きく変化してきている。年齢別人口においても、2015年における年齢3区分別人口割合は、年少人口12.9%、生産年齢人口54.7%、高齢者人口32.3%となっており、高齢化が進行している。

事業所数について2009年と2016年を比較すると、事業所数については全業種平均で16.2%の減少で、主要な業種において全て減少基調にある。製造業や宿泊・飲食サービス業、生活関連サービス・娯楽業はおよそ10%前後の減少であるが、建設業や卸・小売業では20%を超える減少率となっている（表1）。

このように丹波市を取り巻く状況として、人口数ならびに事業所数の顕著な減少がある。丹波市では、このような背景を踏まえて、地域資源を生かして地域の魅力を高め、その魅力を発信することで、同市への来

表1 丹波市の事業所数の変化

Table 1 Number of establishments in Tamba, 2009–2016

業 種	2009年	2016年	変化率(%)
事業所総数	3,867	3,239	-16.2
卸・小売業	996	761	-23.6
宿泊・飲食サービス業	324	282	-13.0
生活関連サービス業・娯楽業	297	257	-13.5
製造業	536	498	-7.1
建設業	587	467	-20.4

(経済センサスより筆者作成)

表2 丹波市の移住・定住施策の経緯

Table 2 Development of the policy for promoting migration to Tamba

年度	移住関連施策・制度
2006	「ふるさと丹波市定住促進会議」設置
2009	「たんば田舎暮らしワンストップ相談」窓口設置
2011	「いきいき定住促進住宅補助金制度」制定
2014	「丹波市空き家等の適正管理及び利活用の促進に関する条例」制定 「新しいいきいき定住促進住宅補助金制度」制定 起業家支援窓口「たんばチャレンジカフェ」設置
2015	移住施策・空き家施策を実施 「住まいづくり課」を建設部に新設 「住まいるバンク（空き家バンク）」設置 「丹波市空き家等対策計画」策定
2016	仕事情報サイト「たんばの仕事」設置 空き家利活用意向調査
2017	「U・Iターン住宅取得住まいる奨励金制度」制定 「たんば「移充」計画」の取組み開始
2018	「たんば「移充」テラス Turn Wave」の設置

(丹波市建設部住まいづくり課資料より筆者作成)

訪者を増やして交流人口の増加に努めると共に、人口減少の傾向を緩和するため、定住・転入の促進を図ろうとしている。

丹波市では6町合併の2年後、2006年度の「ふるさと丹波市定住促進会議」の設置を皮切りに、移住定住政策を進めている。表2の通り、当初は相談窓口の設置や関連条例や補助金制度の整備が中心であったが、地方創生に向けた移住政策の重視という潮流の中で、2014年度からは多方面の移住サポートに関わる施策が進められていった。本稿で対象とする起業家支援窓口「たんばチャレンジカフェ」は、設置当初、後述する通り移住者のみを対象とするものではなかったが、実際には、同時期に展開された移住施策とともに機能していくこととなった。

図3の通り、移住施策が充実するなかで2014年度頃からワンストップ相談件数が急激に増加し、移住者数もワンストップ相談も住宅関係の補助申請も増加していった。

図3 丹波市における移住者数の推移

Fig. 3 Changes in the number of migrants in Tamba

注：ワンストップ相談による移住者数と、住宅補助制度利用による移住者数の間には5～10人の重複がある。
(丹波市建設部住まいづくり課資料より筆者作成)

III 丹波市における起業とその制度的サポート

1. 行政による起業支援とたんばチャレンジカフェ
丹波市における制度的な起業サポートとしては、行政が行う丹波市新規起業支援事業と、たんばチャレンジカフェが行う様々なサポートがある。

丹波市は2012年度から新規起業支援事業補助金を創設し、起業支援を行っている。実際の起業支援にあたっては、丹波市商工会が窓口となる。商工会側で起業希望者の事業計画書を確認し、補助金交付要綱に合致した起業を丹波市商工会長が推薦した上で、丹波市が補助金を交付することになる。補助金は、空き店舗を活用して新たに企業をする者を対象にした初期投資支援（上限1,500千円を上限に1/2補助）と、店舗等賃貸料支援（上限400千円/年×2年間を上限に1/3補助）の二つからなる。これには、商工会による経営相談及び経営指導も義務付けられているが、基本的には資金面の補助に限定される。

図4 たんばチャレンジカフェの「起業へのロードマップ」

Fig. 4 “Roadmap for start-up” of the Tamba Challenge Café

(たんばチャレンジカフェ資料より転載)

一方、たんばチャレンジカフェは、丹波市が主体となって、丹波市有望企業家支援窓口業務の委託を丹波市商工会が受ける形で2014年に設置された認定連携創業支援機関である。同カフェでは、図4に示した「起業へのロードマップ」のようなきめ細かいステップの提示と確認の伴走をするとともに、①窓口相談業務、②ベテラン経営者が起業家へのアドバイスを行うマネジメントカフェ、③計画策定から創業手続きに至る一貫した事業計画づくりを支援する「たんば起業塾」、④会計講座や販売促進講座などの起業家向けセミナー、そして⑤専門家派遣事業等の支援を行っている。

2014年4月以降に開業した事業所については、事業計画書の目標数値をおよそ達成し、順調に推移している起業家が多い。2014年10月に開設した「たんば

チャレンジカフェ」のウェブサイトでは、個々の事業者へのインタビューを踏まえて、起業家の紹介も行っている。また、廃業率を低くするために細やかな巡回訪問も行っており、さらに計画数値の見直しや、分析等の指導も含めて、より専門的な指導体制を構築している。丹波市での起業を促進するのみならず、起業後のフォローを充実させることで、丹波市が「安心と信頼」の出来る起業支援のまちであることの発信を試みている。

2. 起業の実態

2012年度から2017年度までの市内での起業は合計105件であり、その立地は図5の通りである。交通アクセスの悪い地区も含めて広く起業家が分散的に分布していることがわかる。ただし、より詳細に検討する

図5 丹波市における起業の立地分布（2012年度4月～2017年度）

Fig. 5 Distribution of start-ups in Tamba

注：2012年4月～2014年3月は丹波市商工会の起業家支援実績の件数、2014年4月～2018年3月は「たんばチャレンジカフェ」の支援実績である。なお、2012年と2013年は補助金交付対象者のみのデータだが、2014年度以降は補助金申請者を含む「たんばチャレンジカフェ」の支援対象者となっている。

（たんばチャレンジカフェ資料より筆者作成）

と、年次ごとに立地傾向には違いが見られる。以下、移住起業者に焦点をあててその実態を述べていく。

まず、補助金が創設された2012年度であるが、丹波市新規起業家補助金の活用件数は8件で、うち移住者によるものが4件であった。このうち、最も多いのが、城下町地区で中心市街地活性化認定地区のある柏原町での起業で3件、次いで春日町が1件で、移住者は柏原町で飲食業、法律事務所、小売業を、春日町で小売業を起業している。いずれの起業家も専業であり、他の収入はない。男女比は男性4名、女性0名で移住者は全員が男性であった。起業時の平均年齢は38歳であり、30代から40代の起業が目立つ。

2013年度は、丹波市新規起業家補助金活用者は12名で移住者は5名であった。移住者全員が飲食業の起業であるが、山南町での起業家はあわせて学習塾も行っている。起業地は柏原町が3件、山南町1件、市島町1件となっている。起業全体として柏原町を中心に、周辺部へと分散している傾向がみられる。男女比は、男性3名、女性2名である。収入源は4件が専業であり、他の収入があるものは1名である。

起業内容としては、たとえばジェラード販売の起業者のように、丹波市の地域資源を使ったジェラードを自ら研究し、製造許可を取り、販売をしているケースがある。地域の特徴を生かした起業という点では、移住者以外を含めた食堂、レストラン9件についても同様であり、基本的に丹波市の特産品を使った割烹店や、のれん分け等の独立開業など独自性のあるケースが増えている。

2014年度からは、ふるさと起業支援窓口「丹波チャレンジカフェ」が開設されたことで、起業家の支援窓口が明確化される。この年度の起業家19名の内訳は、移住者が13名、地元起業家6名となっている。移住者の起業地は柏原町3件、青垣町3件、春日町3件、市島町2件、氷上町1件、山南町1件となっており広く市内全域に分散している。移住起業家の男女比は男性が4件、女性が9件となっている。専業、兼業の別では、専業が12名で圧倒的に多いが、世帯全体でその他収入の有無を見ると、他に収入を有する者が7名となっていることがわかる。起業当初は他の収入を確保することで軌道に乗るまでのリスクを減らしつつ起業するケースが増えている。

2015年度は、移住者が9名、地元起業家が9名となっている。農業・農産物販売が3件、飲食・食品（パン）製造が4件、サービス業が2件である。起業時の平均年齢は46歳で、男女比は男性8名、女性1名、世帯で他の収入があるものは1名のみである。

2016年度は、移住者5名、地元起業家が15名と移住者以外の起業が増加している。飲食業・食品（パン）製造業が3件、サービス業が2件で、男女比は男性3名、女性2名、そして世帯で他の収入がないものは4名となっている。

最後に2017年度は、移住者が4件、地元起業家が24件となっており前年度と同様に移住者以外の起業が目立っている。移住起業家は飲食業が2名、サービス業が2件で全員が柏原町で起業をしている。移住起業家全員が世帯で他の収入がない。

以上のような起業の地理的傾向として、2012年度に顕著だが、当初は中心市街地活性化法申請地である柏原町での起業が多く、その後、周辺部へと起業が広がっているのが特徴である。2014年や2015年においても周辺部へと分布が広がり続けている傾向が読み取れる一方、2016年、2017年は柏原町などの中心市街地でも起業の増加が見られ始めている。

ところで他市から移住した起業家の出身地としては阪神地域が多くを占める。移住起業家へのインタビューによると、多くの場合、事前に不動産業者を経由して地域の空き物件等を入手している。また、補助金などサポートについては不動産業者からの情報や、知り合い、市役所を通してたんばチャレンジカフェにたどり着いていることが多い。一方、移住先として丹波市を選んだ理由としては行政等からの移住に関する情報発信に加えて、丹波市の住民との繋がりがあることを挙げる者もあった。つまり移住起業において丹波市との何らかのネットワークがあることが、決断の後押しとなったことが想定される。そこで次章では移住起業におけるサポートネットワークの実態を明らかにする。

IV 移住起業とサポートネットワーク

1. 移住起業の実態と支援者

表3は、移住起業から一定期間を経てサポート実態

表3 移住起業者の概要

Table 3 Characteristics of migrant-entrepreneurs

起業者	年齢 / 性別	業種	前居住地	移住の契機/丹波市の魅力	主な情報入手先	起業年月
1405	42歳 女性	飲食業	大阪府	・市島町の地域イベント。 ・地域おこし協力隊の勤務経験。	イベント参加時の人とのつながりから情報を入手	2014年 7月
1406	62歳 男性	飲食業	鳥取県	・住みやすく、地域の方との交流がもてる場。 ・「有機の里」の食材。 ・四季の表情が豊かで、大自然に恵まれて魅力的。	自ら探す	2014年 7月
1408	35歳 女性	飲食業	京都府	・祖母が借用店舗に勤めていた。	母方の実家	2014年 7月
1409	30歳 男性	菓子製造小売	神戸市	・以前の勤務経験を活かし起業。	身内からの情報により	2014年 9月
1413	67歳 女性	サービス業(福祉)	淡路市	・丹波で良い物件があった。	不詳	2014年 11月
1417	42歳 女性	飲食業	篠山市	・自家農園の有機野菜を使う農家レストラン。 ・農家/日本の原風景のある場所。	不動産屋を介して	2015年 2月
1419	27歳 女性	喫茶・菓子製造	神戸市	・丹波で手作りの焼菓子を提供する店を持ちたかった。	不詳	2015年 3月
1501	61歳 男性	パン製造販売	大阪府	・定年後に田舎でゆっくりとパン作りをすることが夢。	不動産屋を介してネットで探す	2015年 4月
1504	35歳 女性	有機農産物販売	神戸市	・有機宅配事業に従事してきたが、社長の引退により。	神戸市で有機宅配事業の従業員をしていた	2015年 5月
1505	37歳 男性	農業経営	篠山市	・近隣の地域より支援体制が整っていた。	前勤務地の友人からの情報により	2015年 5月
1506	37歳 男性	農業経営	西宮市	・丹波市の農業窓口の紹介。 ・神戸から2時間以内が条件だった。	知り合いの紹介により	2015年 8月
1509	37歳 男性	パン製造販売	神戸市	・パン屋が少なかったから。	配偶者からの情報により	2015年 10月

注：起業者の欄は、たんばチャレンジカフェの整理番号を示す。また年齢は起業時のもので、前居住地は兵庫県内については市町村名までを表記している。

(たんばチャレンジカフェ資料より筆者作成)

が明らかになっている、2012年4月から2015年10月までに移住した起業者19名のうち、調査協力が得られた12名へのヒヤリングから、移住起業に至る経緯や情報収集や資金的な実態を明らかにしたものである。

表中の移住者は1名をのぞいて京阪神からの移住者であり、男女比率は同数となっている。年齢層（起業時）は27歳から67歳であるが、3名を除くと概ね40歳以下と比較的若手の移住起業者が多い。起業した業種としては飲食業が多く、さらにパンや菓子の製造販売や農業などもある。これらの移住者たちは、空き家や空き店舗を賃貸ないしは取得し、いずれにしても比較的少ない初期投資で開業しているのが特徴である。表4は建物の利用形態と改修費用等をまとめたものだが、賃貸の場合は120万や260万など設備費用を抑えているケースもある。

ところで、移住起業者の調査から、丹波市で移住起業が増加してきた背景の一つとして、丹波市内における支援者の存在もまた見えてくる。

再度、表3を参照すると、例えば移住起業における主な情報源として公的な窓口を挙げる者は少なく、知人や親族、不動産屋など民間のつながりを挙げる者が

表4 建物の取得・改修費用

Table 4 Costs for building acquisition and renovation

No.	建物の属性 / 所有形態	費用 (万円)
1	空家 購入	設備費用 (2,000) 買取 (1,000)
2	空屋 購入	設備費用 (200) 家屋 (2,300)
3	空屋 購入	設備費用 (1,000) 家屋 (500)
4	空家 購入	設備費用 (434)
5	空き倉庫 賃貸・無償	設備費用 (340)
6	古工場倉庫跡 賃貸	設備費用 (336)
7	使用不能建物 賃貸・無償	設備費用 (333)
8	空き倉庫 賃貸	設備費用 (76) 家屋修理 (220)
9	空店舗 賃貸	設備費用 (260)
10	賃借物件 賃貸	設備費用 (120)
11	空家 賃貸	不詳
12	空屋 購入	不詳

注：個人の特定を避けるため、表3とは切り離し、順番を入れ替えている。

(たんばチャレンジカフェ資料より筆者作成)

多かった。このことから公的な情報発信や移住者支援はもちろんのこと、民間の起業支援者ネットワークの存在と、その機能の重要性がみてとれる。

ここでの起業支援者には、直接的に支援する場合

表5 支援者の概要

Table 5 Outline of supporting persons

支援者	年齢	性別	出身地 (丹波市 or 移住)	活動内容
O	60歳	男性	丹波市柏原町	<ul style="list-style-type: none"> ・門前町/城下町柏原の雰囲気重視、商いの「質」を求める。 ・イベントや起業セミナー等のソフト事業開催。 ・空き店舗へのテナントミックス事業、街路の美装化、店舗のファザード事業。 ・柏原まちづくり協議会と連携、移住/起業支援。 ・丹波ハビネスマーケットの開催。 ・地権者とまちづくり会社役員との個人的ネットワークを通じて条件交渉をサポート。
D	31歳	男性	奈良県より移住 (9年目)	<ul style="list-style-type: none"> ・丹波市佐治に拠点を持ち、大学と丹波市が連携して空き屋となっている家屋やまちなみの改善改修と、学生にとっての「ふるさと」創設を目指す。 ・「佐治らしい暮らし」&「佐治らしい景観」をコンセプトに、空き家活用サークル「佐治倶楽部」を発足。古民家を再生して、一日貸しのイベントスペースも作っている。
C	38歳	男性	丹波市青垣町	<ul style="list-style-type: none"> ・柏原市街地の屋敷エリアにおいて、築100年の町屋をリノベーションして、害獣である鹿を食材として有効利用し、新しい和食を創出。 ・丹波市の若者活動団体である「グライネ」の事業として、氷上高校へ講師を派遣する事業を行う。起業を促進するため、高校生から関心を持つような仕掛けを行っている。
K	50歳	男性	Uターン (8年目)	<ul style="list-style-type: none"> ・丹波市をはじめ行政機関から事業委託を受けており、ITツール、SNS、Webサイト、ブログなどを通じて、情報を発信する。周囲に応援してくれる仲間がいることを知り、移住してくる若者が多い。 ・NPO等とも連携をとりながら、テレワーク事業も進めている。インターネットなどのICTを活用した、時間や場所にとらわれない「テレワーク」の窓口業務を開始し、都市部から人と仕事の流れを創り、地域活性化に結びつけたいと考える。 ・地域外のNPOとも連携をとりながら、地域活動の展開にも積極的に関与する。 ・起業する際の場所探しに苦慮しており、不動産物件情報等に関する集約されたプラットフォームの必要を訴えている。
M	38歳	男性	Uターン (6年目)	<ul style="list-style-type: none"> ・シェアハウスを所有し、まちづくりに意欲的な移住者を招きいれている。移住者ならでの視点で課題を解決し、地域を活性化させていくことを目的としている。「よそ者・若者・ばか者」を募集して民間版の地域おこし協力隊を目指す。 ・丹波市への移住相談を受ける「田舎暮らしワンストップ相談窓口」の業務を受託し、東京、大阪でU・Iターン者を増やす企画を実施。
T	48歳	女性	丹波市柏原町	<ul style="list-style-type: none"> ・丹波市柏原町の電気店に生まれた。景気動向をいち早く察知し、方向修正をして、リサイクルショップと電気店を経営する。また、元の店舗をテナントビルにし、喫茶店と雑貨店を経営する。 ・丹波ハビネスマーケットの運営に深く関わる。起業する若者からは、良き相談役としての信頼が厚い。 ・起業家として、また丹波ハビネスマーケットの運営者として、講師の依頼が多い。
S	72歳	男性	東京都→福知山→丹波市 (14年目)	<ul style="list-style-type: none"> ・東京で生まれ、東北で育ち、さらに各地への転勤を繰り返して、最終的に福知山市で定年を迎えた。新たな生きがい求め、丹波市で蕎麦屋を起業。 ・蕎麦屋の育成に関わっており、授業料を取らずに歩合制で行っている。 ・丹波市内のそば屋を繋ぐ「奥丹波そば街道」の仕掛け人。
H	68歳	男性	西宮市より移住 (10年目)	<ul style="list-style-type: none"> ・理念である「農ある暮らし」を30年間実践してきた。週末滞在農業を7年行って移住し、10年が経つ。丹波市内各地に息づく多様な文化を取り入れながら、出版企画会社に携わって情報発信を行っている。 ・田舎暮らしフォーラムの実行委員会や起業研究会の世話人、里山に関するNPOの理事などを務める。
HA	58歳	女性	大阪府より移住 (4年目)	<ul style="list-style-type: none"> ・主婦から一転して移住をし、料理店を経営。こだわりをもって器を手作りするために丹波を訪れ、その後、柏原の知人から空き店舗の情報を得て起業。 ・丹波ハビネスマーケットの運営にかかわる。 ・菓子店も経営し、「畑からお菓子まで」という、独自の6次産業を展開。「ものを売る」のではなく、「コトを売る」を目標にしている。
HN	34歳	男性	大阪府より移住 (3年目)	<ul style="list-style-type: none"> ・シェアハウスに住んでいたが独立して、自身のシェアハウス運営を始める。自ら企画したイベント等の宿泊所としても利用している。 ・このシェアハウスを拠点とする東京在住の飲食店経営者に対して、丹波産にこだわった食材の提供を行う。 ・丹波の定住促進をPRする際には、上記の飲食店を拠点として活動している。

注：年齢は創業年時点

(ヒヤリング調査により筆者作成)

と、当初は後方支援であるが結果として直接的に支援をする場合がある。起業者と支援者、また支援者同士のネットワークにおいて、特に関係性が強くネットワークの結節点になっていると考えられる支援者について、それぞれの活動をやや詳細に検討していこう。なお、以下の記述は、いずれも2015年7月から9月までに行ったヒヤリング結果に基づいている。起業者を

含むヒヤリングから浮かび上がった主たる支援人材を対象としている(表5)。

支援者O氏(地元)は、まちづくり会社の代表者として、地域の現状を危惧し活動を開始した人物である。活動拠点を置く旧柏原町は、かつては現丹波市の中心都市として栄えたにもかかわらず、今では商店が閉まり、高齢化が進む。支援者D氏(Uターン)は青

垣町で空き家を利用した活動を展開するA大学と関係を有する人物で、2015年に青垣町に住居を構え、自ら建築事務所を起業している。支援者C氏（地元）は、支援者K氏、M氏、T氏、HA氏、HN氏と共通認識をもって活動を共にしており、支援者O同様に地域の課題解決に向けて奮闘している。また、地域の職業高等学校の講師をしており、地元学習や起業学習に携わっている。C氏は、もう一つの顔として、丹波市で増え続けている獣害対応に寄与するような鹿肉のメニュー開発や、柏原の市街地にある町屋でレストランを経営している。

支援者T氏（地元）は、特にO氏、C氏、K氏、HA氏と深い繋がりがあり、毎月開催している「丹波ハピネスマーケット」の運営に深くかかわっている。丹波ハピネスマーケットは、2012年9月に丹波市の若手商業者が中心になってはじまった毎週第2土曜日に開催される定期市イベントであり、豊かで良質な食や地元の人々の温かさにふれてもらうことで、丹波地域の魅力を伝えることを目的としている。出店者も来場者も若者が多く、例えば起業家No. 1419は、丹波ハピネスマーケットから起業した事例である。若者の活躍の場づくりに貢献している。

支援者S氏（Iターン）は、他の支援者よりも年齢は高いが、新規起業家の良き相談者、理解者として人望も厚い。また、自らもそば屋の経営を通じて起業者を育てている。支援者H氏（Iターン）は、移住前に週末滞在型の農業を丹波市で行っており、職業として書籍発行事業を行っている。6次産業化についても、株式会社を立ち上げ、生産者と消費者を結ぶ流通業で6次産業の認定を受けている。支援者HA氏（Iターン）は安全安心な食材の使用を掲げ、バームクーヘンの製造販売を初め、食の分野で活躍している。また、起業家の良き相談相手として、自らの経験をもとに後輩の支援に当たっている。支援者HN氏（Iターン）は、支援者M氏のシェアハウスから、支援者C氏と共に市の施設を企画運営している。丹波市の魅力を発信できるイベント企画をして、丹波市の雰囲気を楽しんでもらっている。また、自らシェアハウス、旅館業、飲食業の経営も行っており、滞在型の企画をくみ、来訪者が丹波市を満喫できる機会を提供している。

2. 支援者の活動

1) まちづくり会社の代表者（兼商店主）

O氏は柏原町で酒類販売業を営む傍ら、2010年7月に発足したまちづくり会社（TMO）の代表取締役として、まちづくりに深くかかわっている。1994年、柏原町と柏原町商工会等が、柏原町商店街活性化事業を実施し、2000年12月にTMO構想が旧柏原町に認定され、TMOとして活動が始まった。2004年平成の大合併によって旧6町が合併して現在の丹波市が誕生し、2009年には、新法の丹波市中心市街地活性化基本計画の認定を受けた。

まちづくり会社が、空き店舗対策として実施しているテナントミックス事業は、商いの「質」で差別化を図るべく、柏原地区の門前町・城下町としての雰囲気と合致した店舗の実現を目指している。これまでに直営店舗2件、運営1件、民間経営9件の実績があるが、いずれの店舗についても活発に事業活動を展開しており、丹波市の魅力形成に貢献していると言える。

まちづくり会社はイベントや起業セミナー等のソフト事業も行っているが、空き店舗へのテナントミックス、街路の美装化、そして店舗のファサード整備といった、街並み・ハード整備に関する取組に重点を置いて事業を推進し、2003年から現在までに35件の事業に取り組んできた。O氏は、組織の代表者として支援を行うだけでなく、空き家の地権者と、借りたい起業家のマッチングに関しては、個々の案件についても相談に乗っている。まちづくり会社の直接的な事業ではなくても、まちの活性化につながる事業については、自ら交渉にも参加し、当事者間で合意形成ができるように努力を重ねている。

2) ICTと情報ツール支援で人と人とを繋ぐ

K氏は丹波市にUターンし、2005年9月に自らNPO法人を起業した代表者（IT関連情報研究所）である。2008年「地域情報化アドバイザー」、ふるさと丹波市定住促進会議・副委員長、2011年には総務省「地域人材ネット」（地域力創造アドバイザー）に登録するなど活発な活動を展開し、丹波市内においても情報分野において多くのネットワークを持つとともに、地域住民からも信頼を得ている。

K氏は、丹波市で起業する人々が増加してきた理由

として、地域の中で相互のコミュニケーションツールが出来つつあることを挙げる。すなわち、2014年頃から起業意識が活発化してきたことに加えて、人と人とがつながる社会的組織が現れ始め、丹波には起業家や、支援者の仲間が多く存在するという情報が地域の垣根を越えて広く知られるようになってきたことに起因しているのではないかと分析をしている。

K氏自身については、丹波市に戻れば、「米はあるから何とか飢え死にはしないだろう」と思い、軽い気持ちで帰ってきた」という。丹波市での起業は、一定の覚悟があって始めるのではなく、「なんとなく食っていけるかな」という敷居の低さが魅力であり、周りに応援してくれる仲間が多くいることが強い支えであるとする。K氏によると、第一に、情報発信すると何らかの反応が返ってくること、第二に助けてもらえること、第三に人のつながりがしっかりと存在していること、が起業の原動力になっているように感じると言う。

2014年4月に起業家支援窓口「たんばチャレンジカフェ」を開設した際には、行政サイドでは、起業希望者は60歳以上が多いと予測していたが、実際にはIターンで移住してくる若年層が多い結果となっている⁶⁾。またK氏は、SNSなどから情報を入手する、すなわち人のつながりから丹波市の情報を得ようとする人の輪の中には、Uターンの人々は少ないとする。そして、その要因として、それらの人々には、SNSを利用しなくとも親族関係などのネットワークがあるからだと考えている。

3) 事業家と地域づくり活動の両立

支援者M氏とC氏は、丹波市山南町で、会社経営、地域・まちづくり活動の立ち上げ、地域課題への挑戦、学習塾運営、喫茶店運営、シェアハウスの運営など、多角的に活動を行っている。

M氏がシェアハウス運営を行っているのは、町づくりに意欲的なIターン者を招き入れ、Iターンならでの視点で地域課題を解決し、地域を活性化させていくことを目的としている。まちづくりには「よそ者・若者・バカ者」が必要だと一般的に言われているが、シェアハウスではまさにそうした人材を募集している。それは、いわば民間版の「地域おこし協力隊」と

して位置づけられ得るものであり、日本全体を丹波から変えていくための最先端事例となることを目指しているとする。

シェアハウスは株式会社の形式をとることで、丹波市に山積している課題を「よそ者」視点で解決するような仕組みを作りあげ、それを事業として「マネタイズ（収益事業化）」し、事業を起こす各人が経済的に自立していくということをコンセプトとして掲げて活動を行っている。学習道場は、未来の丹波市民を育てることを目的に、勉学のみではなく、行動力を育成していきたいと考えている。キャッチボール部も子どもたちと交わっていき、みんなで学ぶ学習道場を経営し、自らも携わって汗を流している。

シェアハウスは、社員5名、住人3名で構成されている。そこでは多様性を重視しているが、そのためには各人が「コントロールされている＝受動的な」状態ではなく、自らが能動的にならなければならないと考える。今後、自分が経営している学習道場で、学生時代から職業体験を通してお金を稼ぐことを経験させようと思っている。今後は学習方法を変えて体験参加型にすることを計画している。

4) まちづくりへの関与から支援者へ

支援者S氏は、丹波市市島町で、2005年11月から蕎麦料理店を営んでいる。技術職として勤務していた会社を62歳で定年退職し、それまで全く蕎麦を打った経験がなかったにもかかわらず、蕎麦屋を開業した。今では、7店舗が加盟する「奥丹波そば街道」の仕掛け人として知られる。

S氏の出生地は東京だが、東北で育ち、民間企業で転勤を重ね、最後に福知山市で定年退職に至る。定年後に新たな生き甲斐を見つけようと考えた結果、たどり着いたのが蕎麦屋であった。

S氏は、丹波市で事業を起こすことの優位性は、「目立つこと」であるとする。誠意をもってお店を経営していれば、都市部のように店舗群の中で埋もれることはなく注目を集めることができる。地方新聞に記事が掲載されたり、行政の企画とコラボレーションできることが多く、個店で広告を出すよりも住民からの注目が大きい。また、起業する人に必要なことは、「蕎麦を打てる人」ではなく、「蕎麦屋をやる人」を育

てることだという。同氏は、絶えず経営者の目線に立っており、自身の考えを持たずただ「時間で働く人」には、事業はできないと考えている。

S氏は、これとはまた異なる顔をあわせ持つ。丹波市内の自転車愛好会の事務局を担っており、本州で最も低い中央分水嶺（標高95メートル）がある、石生の水分れ公園に集うイベントを開催している。瀬戸内海に面した加古川駅と日本海の神崎海水浴場を起点に出発し、午後3時に水分れ公園着をめざす。この「加古と由良 出会いサイクリング」では、走行中の位置をSNSに随時掲載するなどの工夫も加えている。ビジネスだけではなく様々な活動に積極的に取り組むS氏は、他の起業者とのネットワークも幅広い。

5) 起業者が支援者として活躍

支援者HA氏は、丹波市柏原町で、バームクーヘンをはじめとする菓子製造販売、素材加工、農園事業、飲食店経営を行っている。HA氏は、大阪府羽曳野市でのボランティア活動がきっかけで、飲食店を営んでいた。「やるならことん」との気持ちから、店で使用する器を作るため、備前焼の工房を探すうちに、丹波市青垣町で陶芸を始めることとなる。そして、そこで出会った友人から丹波市柏原町の中心市街地の空き店舗を紹介され、起業するに至った。

HA氏は、「畑からお菓子まで」という独自の6次産業化の構想を掲げ、他の地域では出来ない試みとして、一粒の種が土から育って、土に返っていくまでの過程に自分達の手を通じて責任を持って取り組もうとしている。ここには、「ものを売る」のではなく「事を売る」という発想がある。HA氏は、「自然が大切、人が大事」を基本姿勢としながら、丹波市でさらに人と人とを繋げることができないかと常に考え、活動を展開している。

3. サポートネットワーク

支援者たちは、空き店舗等の情報発信、地権者との交渉に加えて、情報発信ツールとしてのSNSやウェブサイト作成の指導ならびに講座開設の支援も行っている。起業までの過程のみならず、開業後も引き続き連携を保っている場合が多い。ここで起業者・支援者それぞれの関係性について考察をおこなう。表側には

表6 起業者と支援者の関係性

Table 6 Relationships between migrant-entrepreneurs and their supporters

		支援者									
		O	D	C	K	M	T	S	H	HA	HN
		地元	I	地元	U	U	地元	I	I	I	I
起業者	1405				▲	▲	●	●		▲	
	1406										
	1408			▲	●		▲	●		▲	
	1409										
	1413										
	1417				△	▲			△	△	
	1419	●			●	●	●	●		●	▲
	1501				△		▲	▲			
	1504	▲	●	●	●	●	●	●		▲	●
	1505							▲			
	1506				△	▲	▲	▲		△	
	1509	▲		●	△		●			△	

●：関係性が強い ▲：片方向の結びつき △：面識がある
I：Iターン U：Uターン

（ヒヤリング調査により筆者作成）

起業者No.を、表頭には支援者を記載し、それぞれの関係性をまとめたものが、表6である。なお、表中の起業者は全て移住者である⁷⁾。

まず、起業者No. 1405は、Uターン支援者2名とIターン支援者2名の関係性が強い。友人が多く、自らもデザイナーとして活躍しており地域での起業に対する不安は全く感じられない。

起業者No. 1408は地域の人々と起業準備の段階から関係性が深く、支援者5名を通じて人脈を広げてきた。起業者No. 1419は柏原町で毎月1回開催されている、フリーマーケット「丹波ハピネスマーケット」への出店を通じて、支援者7名と繋がりが深い。起業者No. 1504は、もともと有機農産物の流通を手がける企業に勤務した後、自ら流通業として起業をしている。持ち前のフットワークの軽さから、地元のサークル活動に参加したり、事業以外でも活動を行い地域に溶け込んでいる。起業者No. 1509は神戸市でパン屋に勤務していた経験を活かし、起業したケースである。丹波市での企業に強い思い入れを持っていた。中心市街地で支援者Oの強力な支援を得て、空き店舗を確保し、チャレンジカフェが主催する起業塾も受講したうえで、2015年10月に起業している。支援者Cや支援者Tとも近い関係にある。

さらに、支援者側から人的関係を捉えなおしたのが図6である。この図から、まず、支援者同士が密な関係性を形成していることがわかる。また、同一の起業者は複数の支援者と関係を有している。

図6 支援者間ネットワーク

Fig. 6 Networks among supporters of migrants

(ヒヤリング調査により筆者作成)

表6と図6から、支援者のO氏は、中心市街地認定地区の「まちづくり柏原」代表者の職務だけでなく、柏原中心市街地の事業家としても、柏原町で起業する場合は、「たんばチャレンジカフェ」と連携を取りながら、店舗の紹介から資金繰り、補助金や、起業後の指導も引き続き支援を行っている。No. 1509に対して、家屋の設備はまちづくり柏原で整備を行い、家賃補助については新規起業支援事業補助金を利用するなど、新規起業者の初期投資を支援し、経営が軌道にのるように指導をしている。資金面だけでなく、申請書類の作成や起業塾等の講習会の受講も促すなど、幅広い支援を行っている。

K氏は、Uターン支援者であるが、起業家に対して

情報関連技術を伝授するだけでなく、経営上で情報を活用する方法など、経営支援を担うまでの人材となっている。起業家8名と何らかのつながりを持っている。また、独自で情報を活用したマーケティング講習会の開催や、ウェブサイトやSNSの講習会を開催している。起業家No. 1408や起業家No. 1419に対してはウェブサイトやSNSで店舗情報を発信することの重要性や技術面の指導も行っている。K氏を通じて、セミナー参加者の交流も盛んに行われている。支援者と起業家間ネットワークに加え、起業家同士のネットワークも広がりつつある。

支援者のM氏もUターンしてきたケースだが、少子高齢・人口減少社会に対応して、街への愛着や誇り

を持った市民を増やす取組みを展開している。来訪者を「丹（まごころ）」で迎える交流ならびに定住に向けた魅力づくり事業として、「丹（まごころ）の里田舎暮らしワンストップ相談」の運営も行っている。同氏は、起業家5名と繋がりを持つ。起業支援者、移住支援者、さらに丹波市地域教育フォーラムの実行委員会を立ち上げるなど、将来を見据えたまちづくりの活動を自ら実践している重要な存在である。

支援者S氏は二地域居住を通して丹波市の魅力を確認し、丹波市で起業することを選んだ一人である。自らも起業家であり、自己の経験を後輩に伝えるなど、起業家7名と何らかのつながりを持ちつつ、相談者の役割を担っている。企画力が高く、自らのネットワークや、関係者が持つネットワークを重層的に絡めながら、人脈を広げている。

支援者のHA氏は、移住を経験した起業家でもあり、支援者でもある。起業家7名と関係を築き、影響力を発揮している。自ら、丹波市の広告塔となって、ネットショッピングでバームクーヘンの商品を販売し、売上ランキング1位を獲得したこともある。また、起業セミナーの講師やまちづくりの講師に招聘されるなど広く活動を行っている。丹波ハピネスマーケットの運営者の一人でもあり、視察の受入れや相談など丹波市のPRに多角的、意欲的に取り組み、後輩起業家の母親的な役割も担っている。

VI おわりに

農山村のなりわいづくりにおいては、サポートの「バトンリレー」の必要性が起業実態の検討を踏まえて指摘されている（筒井ほか2014）。筒井ほか（2014）によると、なりわいづくりのサポートは大きく、「なりわいづくりを促す仕掛け」、「軌道に乗るためのサポート」、「日常の運営へのサポート」という3つに分けられる。「なりわいづくりを促す仕掛け」については、国や都道府県、市町村などの行政を中心に起業支援金（補助金）という形でサポートが行われているもので、「日常の運営へのサポート」は地域住民や同業者といった既存のコミュニティによって行われるものである。そして、「軌道に乗るためのサポート」としては、情報交換（情報共有）の場づくりやネット

ワークづくりが重要である。

本稿で考察してきた兵庫県丹波市の起業家と支援者の関係においては、起業家が移住をする以前から支援者等と繋がりを有している場合や、支援者自らも丹波市で起業をした結果、現在は支援者として繋がりをもち続けているなど、多様なケースが観察された。上述の議論に即せば、これらは「日常の運営へのサポート」とあるいは「軌道に乗るためのサポート」を示しているが、丹波市による政策展開と連動しながら、展開したと理解することができる。本稿の考察を通じて、移住起業のサポートの実態は単に制度的なサポートだけではなく、地域における様々な主体がどのように支援をしているのか、その総体を把握する重要性を改めて示すことができたといえよう。

近年、起業という行為に関して、背伸びせず、自分のやりたい仕事を追ういわば「プチ起業」の存在が指摘され（日本経済新聞2015年12月13日付）、やりがいや自ら作るための起業に注目が集まる。丹波市の事例でも、当初から事業だけで生計がたてられると考えている者は少なく、あらかじめ当面の生活資金を事前に準備する起業家や、軌道に乗るまでの生活資金は、世帯全体で考えている場合も多くみられる。さらに丹波市外で講演活動をしたり、季節的に働きに出たりして生計を立てている起業家もいる。このような「多業」による生活を実現する際にも多様な主体間の人的ネットワークは重要である。

農山村には自然環境に加えて、地域におけるつながり等が未だ重要であり、その結果地域のイベントや、公民館活動、サークル活動にも積極的に参加している起業家も多い。その中からまた新たなつながりが生まれ、新しい起業活動へと発展している者もいる。人的つながりを尊重し育てている者には、さらに多くの人材との関係性が生まれてくる。そうした人々は、単に自身の事業活動を発展させているだけではなく、地域そのものを活性化する活動にも参加している。これは、農山村における「なりわい」の特徴でもある（筒井2019）。近年、その傾向をよりの確にとらえ提唱されている「継業」の議論（筒井・尾原2018）でも明らかに、当人のなりわいと地域活性化との間には相乗効果が存在しているのであり、こうした循環的過程を経て、地域全体として新たな取り組みが活発に

生み出されつつあると捉えることが可能であろう。

謝 辞

本論文は、執筆者の一人である酒井が大阪市立大学大学院創造都市研究科に提出した修士論文を基に、追加的データを含めて、大幅な加筆修正を行ったものである。

ヒヤリングにご協力いただいた起業者、支援者の皆様、行政機関、その他の諸団体の皆様には、ご多忙の折、多くの時間を割いていただいた。深く感謝を申し上げます。なかでも、丹波市の関係者の方々には、ヒヤリングのみならず、筆者の酒井にとっては、新たな人的ネットワークを広げる機会をも提供していただいた。心より御礼を申し上げます。

なお、本稿はJSPS科研費（基盤研究B「田園回帰による農山村空間の変容実態に基づく日本型ネオ内発的發展モデルの構築」課題番号：16H03523／研究代表者：筒井一伸）による研究成果の一部を反映させた。

注

- 1) 出典：NPO法人ふるさと回帰支援センター「2018移住希望者の動向プレスリリース」http://www.furusatokaiki.net/wp/wp-content/uploads/2019/02/webnews20190219_furusato_ranking.pdf (2019年2月20日閲覧)。
- 2) 「なりわい」については、筒井 (2019) を参照のこと。なお、「なりわい」は、「私的利益にとどまらない個人の動機と地域コミュニティとの相互作用のなかで地域において共有し得る財やサービスを生み出し、それらを組み合わせて生活の糧を得ていく経済的な活動指す」(筒井2019: 232)。
- 3) 2013年以降、政府の成長戦略（「日本再興戦略」）の一環で、中小企業・小規模事業者の開業率を高めるべく、創業者支援のための施策が拡充されてきた。なお、2014年版『中小企業白書』によると、「起業大国」という表現は、2013年9月25日に内閣総理大臣・安倍晋三が、ニューヨーク証券取引所において「日本を米国のようにベンチャー精神あふれる「起業大国」にする」と発言したことによる（中小企業庁2014）。
- 4) 国立情報学研究所学術情報データベース（CiNii

Articles）での検索による（2018年9月3日検索、183/234）。検索単語は「農村」×「起業」とした。

- 5) 直接的支援だけでなく、結果的に移住起業を促進する情報伝達など間接的要素を含めて本稿ではサポートという用語を使用している。
- 6) この傾向は、重要な移住支援拠点となっているNPO法人ふるさと回帰支援センターの把握する特徴と整合的である（多田ほか2017）。
- 7) 表中では、起業前から支援を受け、起業後もさらに支援者とともに地域にネットワークを広げているような状態を指して「関係が強い」としている。さらにそうしたケースでは、企業者は後輩起業者の支援者としても活躍していることが多い。

文 献

- 小田切徳美・筒井一伸編 2016.『田園回帰の過去・現在・未来——移住者と創る新しい農山村』農山漁村文化協会。
- 椎川 忍 2015. 地域創生の課題（巻頭エッセー）。地域づくり2015年2月号。
- 多田朋孔・嵩 和雄・筒井一伸 2017. 田園回帰の現場・動向・研究論点。農村計画学会誌 36(1): 119–124。
- 中小企業庁 2014.『中小企業白書』中小企業庁。
- 筒井一伸 2019. 農山村での継業と社会連帯経済。家中 茂・藤井 正・小野達也・山下博樹編『新版地域政策入門——地域創造の時代に』230–233。ミネルヴァ書房。
- 筒井一伸・嵩 和雄・佐久間康富 2014.『移住者の地域起業による農山村再生』筑波書房。
- 筒井一伸・佐久間康富・嵩 和雄 2015. 都市から農山村への移住と地域再生——移住者の起業・継業の視点から。農村計画学会誌 34(1): 45–50。
- 筒井一伸・佐久間康富・嵩 和雄 2016. 移住者と農山村の地域づくり——田園回帰における位置づけ。地理科学 71: 156–165。
- 筒井一伸・尾原浩子 2018.『移住者による継業——農山村をつなぐバトンリレー』筑波書房。
- 藤山 浩 2015.『田園回帰1田園回帰1%戦略——地元の人と仕事を取り戻す』一般社団法人農山漁村文化協会。
- 増田寛也・富田和彦 2015.『地方消滅——創生戦略篇』中央新書。
- 藻谷浩介・NHK広島取材班 2013.『里山資本主義——日本経済は「安心の原理」で動く』角川新書。
- 山崎 朗 2009. 人口減少時代の地域政策。経済地理学年報 55: 317–326。

〈著者略歴〉

酒井 扶美（さかい ふみ）

1954年兵庫県生まれ。大阪市立大学大学院創造都市研究科修士課程修了。修士（都市政策）。篠山市（現丹波篠山市）商工会にて小規模、零細企業の経営支援に長年従事し、その後、丹波市商工会「たんばチャレンジカフェ」で起業支援を担当（2019年3月まで）。

立見 淳哉（たてみ じゅんや）

1977年 岐阜県生まれ。大阪市立大学創造都市研究科専任講師，准教授を経て，現在 大阪市立大学経営学研究科准教授。博士（地理学）。主な著書『産業集積と制度の地理学』（2019年，ナカニシヤ出版）。

筒井 一伸（つつい かずのぶ）

1974年 佐賀県生まれ。東京都育ち。愛知県豊根村地域間交流支援専門研究員などを経て，現在鳥取大学地域学部教授。博士（文学）。著書の一つ『移住者による継業』（2018年，筑波書房，共著）は2019年の第34回農業ジャーナリスト賞を受賞。